

УДК 338.45:690

А.Н. Асаул, А.В. Лобанов

## Экономическая позиция технического заказчика в инвестиционно-строительном комплексе

*Предложен научный анализ экономической позиции субъекта «технический заказчик» в рамках инвестиционно-строительной деятельности, организованной по кластерному принципу. Исследуются роль и влияние субъекта на экономическую эффективность инвестиционной и строительной составляющих проекта.*

*Ключевые слова: экономическая позиция, инвестиционно-строительная деятельность, кластерный принцип.*

С экономической точки зрения технический заказчик – это институциональный субъект (юридическое лицо или подразделение) регионального инвестиционно-строительного комплекса (ИСК), управляющий инвестиционным бюджетом проекта по поручению инвестора (собственника). С функциональной точки зрения – это субъект, выполняющий комплекс организационно-управленческих действий по подготовке и сопровождению проектирования, строительства (реконструкции) и инженерного обеспечения объектов недвижимости, а также по их вводу в эксплуатацию. Институциональную сущность технического заказчика в рамках ключевой компетенции можно сформулировать как управление инвестиционным бюджетом инвестиционно-строительного проекта (ИСП), а общеэкономический статус в качестве хозяйствующей единицы определить как *менеджер процесса (бюджета)*.

Роль, функции и содержание деятельности субъекта управления (менеджера) проявляются через его экономическую позицию в ИСП, т. е. могут быть сформулированы относительно его экономических целей, задач и финансовой мотивированности деятельности<sup>1</sup>. С экономической точки зрения институциональный субъект управляет бюджетом с пропорциональным объемом затрат на ведение хозяйственной деятельности и получает вознаграждение за эффективность управления. Такой подход [7] отражает академическую логику *экономики менеджмента* и может быть применен к исследуемому институту технического заказчика:

$$B = D + C + PR, \quad (1)$$

где  $B$  – бюджет управления объектом с позиции собственника;  
 $D$  – прямые расходы на достижение целевого состояния объекта (его преобразование в процессе управления [7]);

© А.Н. Асаул, А.В. Лобанов, 2010.

<sup>1</sup> В институциональном исследовании не имеет значения хозяйственная форма организации субъекта (юридическое лицо или подразделение) – *мотивация* может реализовываться либо в договорных отношениях с субъектом, либо в аналогичной системе премирования структурного подразделения.

- $C$  – затраты субъекта управления;  
 $PR$  – премия субъекту управления за эффективность (результативность) процесса – мотивация по параметрам целевого состояния объекта.

Исследование экономического содержания деятельности технического заказчика может быть реализовано в рамках детерминирования показателей  $B, D, C, PR$  применительно к ИСП.

Предложенная кластерная модель организации субъектов<sup>2</sup> отражает перспективную структуру регионального ИСК, выражает принцип принадлежности субъектов к ИСК [2]. Сложившаяся структура субъектов соответствует текущему этапу развития региональных ИСК Российской Федерации. Однако развитие инвестиционно-строительной сферы неизбежно приведет к появлению новых субъектов, новой комбинаторике видов деятельности, функций и содержанию институтов. Но все это не повлияет на логику организации структуры ИСК, ее кластерную форму, поскольку предложенная трехуровневая схема отвечает общим теоретическим представлениям об организации проектов в межотраслевых комплексах [3]: инвестиции – управление проектом (менеджмент) – техническое исполнение. При появлении новых субъектов или эволюции функций уже существующих они могут определяться и структурироваться в рамках существующих кластеров.

Важным для понимания кластерной модели является распределение экономических показателей ИСП по субъектам управления (кластерам). Предложенные показатели отражают целевой результат деятельности кластера, бюджеты управления и соответствующие контрактные взаимосвязи:

$$\begin{cases} P = Q - I - C^A - C^{ER} - C^{EX} - C^I, \\ I = C^P + C^R + C^{RT} + C^{IN} + C^{MZ} + C^{B\&D}, \\ C^{B\&D} = C^{MZD} + C^B + C^M + C^E + C^{CPO}, \end{cases} \quad (2)$$

- где  $P$  – прибыль инвестора ИСП (цикла) – целевой показатель инвестиционно-функционального кластера;  
 $Q$  – выручка от продажи (передачи в аренду) объекта в сбытовом или эксплуатационном периоде;  
 $I$  – инвестиционная стоимость проекта;  
 $C^A$  – предпроектные затраты ИСП (получатель – девелопер);  
 $C^{ER}$  – коммерческие расходы по сбыту (передаче в аренду) объекта недвижимости (получатель – риелтор);  
 $C^{EX}$  – расходы на эксплуатацию объекта недвижимости в рамках его функциональности (получатель – оператор);  
 $C^I$  – расходы инвестора в рамках проекта;  
 $C^P$  – сметная стоимость проектных работ (получатель – проектировщик);  
 $C^R$  – расходы, связанные с оформлением разрешительной документации на объект и прав собственности (расходы технического заказчика);  
 $C^{RT}$  – расходы на инженерные изыскания (получатель – изыскатель);

<sup>2</sup> В рамках основных направлений научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем» (основатель и руководитель – засл. деят. науки РФ, д-р экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета А.Н. Асаул).

- $C^{IN}$  – расходы, связанные с согласованием и получением разрешительной документации от региональных инженерных ведомств (расходы технического заказчика);
- $C^{MZ}$  – стоимость управления ИСП (получатель – технический заказчик) в рамках его цикла;
- $C^{B\&D}$  – сметная стоимость строительства (реконструкции) объекта (получатель – генеральный подрядчик);
- $C^B$  – сметная стоимость работ по подготовке участка, строительно-монтажных и отделочных работ, инженерии (получатель – подрядчик);
- $C^M$  – сметная стоимость сырья и материалов (получатель – поставщик);
- $C^E$  – стоимость аренды строительных машин и оборудования (получатель – предприятие механизации);
- $C^{MZD}$  – стоимость управления строительством (реконструкцией) объекта (получатель – генеральный подрядчик) в рамках соответствующего цикла.

Таким образом, дифференцирование деятельности инвестора, технического заказчика и генерального подрядчика (и, разумеется, соответствующих кластеров) проявляется через *объект экономического управления*: в случае инвестора – это прибыль ИСП  $P$ ; технического заказчика – инвестиционная стоимость проекта  $I$ ; генерального подрядчика – сметная стоимость строительства или реконструкции объекта  $C^{B\&D}$ . Различная экономическая ориентированность кластеров соответствует их дифференциации по ключевой компетенции, образуя баланс финансовых интересов всех субъектов инвестиционно-строительной деятельности.

Анализ экономической структуры ИСП показывает, что основной результат его реализации определяется эффективным управлением инвестиционным бюджетом ( $I$ ).

Кластерная модель организации ИСП и соответствующего разделения субъектов предопределяет принципы управленческого учета экономики ИСП. На рис. 1 приведена оригинальная структура экономических показателей бюджета ИСП. Разделение на кластеры, выделенные в соответствии с ключевой компетенцией? позволяет рассматривать бюджет ИСП как состоящий из трех *экономических объектов управления*:

1. Управление процессом (бюджетом) инвестирования и эксплуатации в целях получения прибыли от функционирования (продажи) объекта недвижимости – инвестиционно-функциональный кластер (лидер – инвестор).

2. Управление инвестиционным процессом (бюджетом) с целью получения менеджерского вознаграждения – кластер управления (лидер – технический заказчик).

3. Управление процессом (бюджетом) строительства с целью получения менеджерского вознаграждения – производственный кластер (лидер – генеральный подрядчик).

Очевидна соответствующая вертикаль показателей (рис. 1): прибыль – инвестиции – бюджет строительства. Технический заказчик в управленческой цепочке занимает промежуточное положение: управляет эффективностью инвестиционно-строительных капиталовложений, подотчетен инвестору и координирует действия генерального подрядчика.

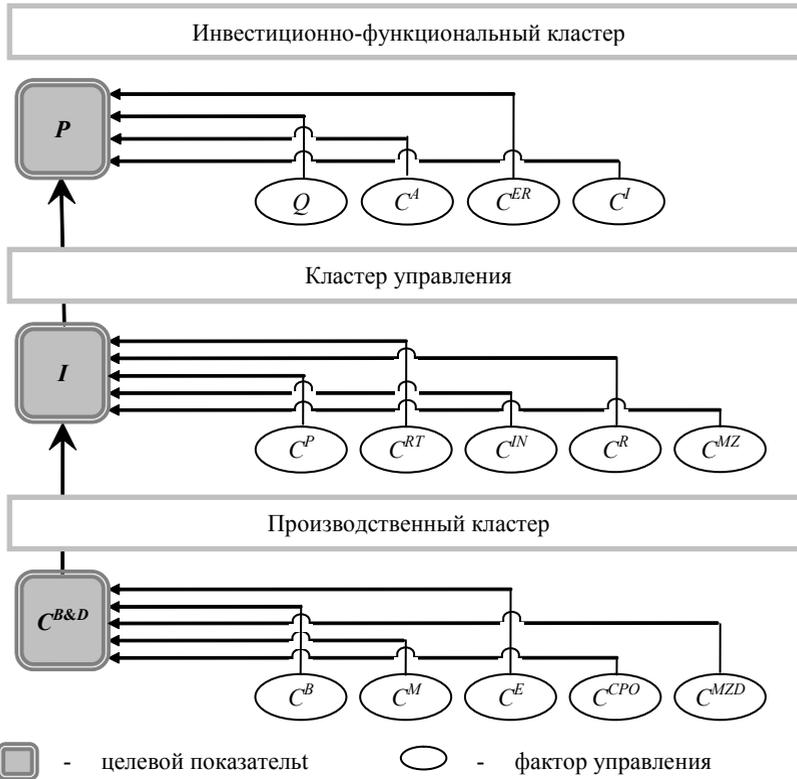


Рис. 1. Структура экономических показателей бюджета ИСП (обозначения – в формуле (2))

Взаимоотношения инвестора и технического заказчика по поводу менеджмента инвестиционного бюджета (по отношению к которому оба являются субъектами управления) являются непротиворечивыми, гармоничными с позиции разделения ключевых компетенций. Инвестор управляет бюджетом с позиций целевого показателя прибыли (PP) и руководствуется его размером с позиций ожидаемой, приемлемой рентабельности финансовой деятельности, например, показателя возврата инвестиций (ROI) [1]:

$$I_p = ROI \cdot P_p \quad (3)$$

Инвестор в переговорах с техническим заказчиком обозначает целевой, ожидаемый характер инвестиций в объект недвижимости ( $I_p$ ) с заданными технико-технологическими свойствами исходя из *финансовой* целесообразности проекта. Например: «Предполагаю построить выставочный комплекс с площадью (передаваемой в аренду) 100 тыс. м<sup>2</sup> при ожидаемом объеме инвестиций в 450 млн. р.». То есть инвестор проявляет свою финансовую компетенцию как институциональный субъект.

Технический заказчик во взаимоотношениях с инвестором проявляет управленческую компетенцию в отношении того же самого бюджета – инвестиций. Проявление его компетенции выражается в понимании технико-экономических

принципов строительного процесса. Это позволяет ему предложить инвестору «встречный» потребный объем инвестиций с позиций *прямых расходов* и собственных затрат на управление:

$$\begin{cases} I = CD + C^{MZ}, \\ CD = C^P + C^{RT} + C^{B\&D}, \end{cases} \quad (4)$$

где  $CD$  – прямые расходы ИСП, передаваемого инвестором в управление техническому заказчику.

Заметим, что формула (4) в отличие от формулы (2) не включает расходы на оформление разрешительной документации на объект, согласование инженерных коммуникаций и прав собственности. Работы по подготовке разрешительной документации и юридическому оформлению (прямые расходы в этой операции незначительны: пошлины и т. п.) входят в обязанности технического заказчика, в его компетенцию. Рассматривая позицию технического заказчика как менеджера (формула (1), мы придерживаемся следующей логики: данные расходы – это трансакционные расходы субъекта, учитываемые в структуре его постоянных или накладных расходов –  $C^{MZ}$ .

Вообще, подходы к формированию затрат технического заказчика, основанные на сметном принципе (например, [5, 6]), не актуальны в условиях институциональных взаимоотношений. Инвестора интересует *оценка* техническим заказчиком суммы прямых расходов ИСП ( $CD$ ) и стоимости управления проектом ( $C^{MZ}$ ). Инвестор не может оценить целесообразность расходов технического заказчика в формате сметы. Будучи субъектом финансовой деятельности, инвестор *понимает только бюджет и затраты на управление таковым*. Технический заказчик для оценки инвестиционной стоимости проекта может привлечь собственных контрагентов (субъекты – проектировщик, изыскатель и генеральный подрядчик), которые выполнят оценку затрат на архитектурно-строительное проектирование ( $C^P$ ), инженерные изыскания ( $C^{IN}$ ) и строительно-монтажные работы ( $C^{B\&D}$ ).

Остановимся на позиции, которая может показаться спорной: подчинение субъектов *проектировщик* и *изыскатель* техническому заказчику, их отнесение к кластеру управления [2]. Предложение такой организации структуры регионального ИСК продиктовано двумя соображениями. Во-первых, содержание деятельности изыскателей и архитектурно-строительных бюро не ограничивается операциями проектирования (80% оплачиваемого рабочего времени тратится на надзор за строительным проектом и только 20% – на проектирование). С институциональной точки зрения данную деятельность можно отнести и к управленческой, а затраты на проектирование в большей степени считать затратами на контроль (менеджерская функция). Это делает формально обоснованным причисление соответствующего субъекта к кластеру управления. Во-вторых, сложившаяся практика [4] свидетельствует о подчинении проектировщика и изыскателя генеральному подрядчику. Генеральный подрядчик мотивирован максимизацией стоимости строительных работ, а подчиненные ему изыскатель и проектировщик во многом могут этому способствовать, предлагая не всегда оправданные с технико-экономической позиции строительные

Таблиця 1  
 Бюджет плановых показателей ИСП конгрессно-выставочного центра «Пулково», подготовленный заказчиком ООО «Леноблзем»  
 (Санкт-Петербург, октябрь 2008 г.), млн. р.

Позиция	Стоимость	Получатель
Прибыль по проекту Р	51356	Инвестор
Выручка от передачи в аренду выставочной площади (2012–2022 гг.) Q	1109241	Риелтор
Расходы инвестиционно-функционального кластера:	624 345	
предпроектные затраты (2006–2009 гг.) $C^A$	23000	Девелопер
коммерческие расходы по передаче в аренду выставочной площади $C^{ER}$	156000	Риелтор
расходы на эксплуатацию центра $C^{EX}$	438000	Оператор
расходы инвестора в рамках проекта $C^d$	7345	Инвестор
Инвестиционная стоимость проекта (2009–2012 гг.) I:	466296	Технический заказчик
стоимость проектных работ $C^p$	32756	Проектировщик
прямые расходы ИСП $C^b$	429248	Технический заказчик
стоимость управления проектом $C^{MZ}$	4292	Технический заказчик
Плановая величина прямых расходов на строительство объекта: $CD^{B&D}_p$	392566	Генеральный подрядчик
стоимость работ по подготовке участка, строительного-монтажных и отделочных работ, инженерии $C^b$	213567	Субподрядчики
сметная стоимость сырья и материалов $C^M$	172456	Поставщики
стоимость аренды строительных машин и оборудования SE	6543	Предприятие механизации
Стоимость управления строительством $C^{MZD}$	3926	Генеральный подрядчик

решения. Разнесение по различным кластерам проектировщика, изыскателя и генерального подрядчика снизит риск возникновения альянса, направленного на неоправданное завышение стоимости архитектурных и строительных решений. На практике такой подход оказался экономически оправданным. В проекте конгрессно-выставочного центра «Пулково» (табл. 1) техническому заказчику была поручена организация конкурса на изыскательские работы и архитектурно-строительное решение, и только потом, в рамках готового решения, начался конкурс генеральных подрядчиков

В рамках исследования мы пришли к выводу, что объем инвестиций отражает *согласительную* позицию между инвестором и техническим заказчиком, исходящих из различных компетенций. Плановый объем инвестиций ( $I_p$ ) подразумевает совокупность прямых расходов на изыскательские работы, архитектурно-строительное проектирование и строительство (реконструкцию) объекта недвижимости ( $CD_p$ ), а так же менеджерского вознаграждения технического заказчика. Согласно (1), менеджерское вознаграждение в рамках предложенной институциональной позиции пропорционально обслуживаемому бюджету. Тогда полная плановая сумма инвестиций проекта может рассматриваться в виде экономико-математического выражения

$$I_p = CD_p (1 + k^{MZ}), \quad (5)$$

где  $k^{MZ}$  – коэффициент стоимости обслуживания прямых расходов ИСП (менеджерское вознаграждение технического заказчика), %.

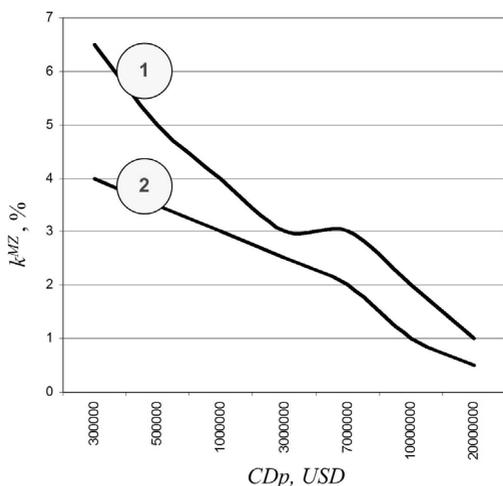


Рис. 2. Экспертная оценка предложения стоимости услуг технического заказчика в виде процента ( $k^{MZ}$ ) в зависимости от плановой величины ( $CD_p$ ) прямых расходов по ИСП: 1 – ООО «Мегастиль» (Санкт-Петербург); 2 – ООО «Компания «СтройДоктор» (Москва)

Предложенный подход к оценке стоимости управленческих действий находит понимание у организаций, позиционирующих себя в качестве технических заказчиков. На рис. 2 показаны результаты экспертного опроса. Заметим, что обе организации (эксперты) солидарны в определении пропорции: чем больше объем прямых расходов проекта, его инвестиционная стоимость, тем ниже ставка вознаграждения (рис. 2). Впрочем, это вполне логично – с ростом обслуживаемого объема инвестиций растет абсолютное значение величины вознаграждения, а структура внутренних технологических (прямых) расходов технического заказчика обусловлена постоянными издержками при незначительных переменных расходах<sup>3</sup>. Следовательно, техническому заказчику с экономической точки зрения выгодно обслуживать проекты с относительно большим объемом инвестиций.

3 По оценке эксперта – генерального директора ООО «Мегастиль» В.С. Прусакова, переменные расходы составляют до 10% в структуре прямых расходов по ИСП.

Однако это противоречит интересам инвестора, мотивируемого прибылью и стремящегося к минимизации (разумной) инвестиций. Именно поэтому необходима *экономическая* мотивация технического заказчика на снижение инвестиционной стоимости проекта. Такие мотивы не могут быть проявлены на уровне плановых показателей, ведь технический заказчик выступает соавтором при их проектировании, исходит из задания на формирование объекта недвижимости с заданной инвестором функциональностью. Управление инвестиционным бюджетом позволяет влиять на структуру издержек генерального подрядчика: отслеживать конъюнктуру строительных решений, находить и компенсировать перерасход средств инвестора в строительном процессе, сокращать необоснованные накладные расходы субподрядчиков, транзакционные расходы контрактной деятельности и предпринимать другие действия [1], ведущие к снижению строительных расходов в операционном цикле. Получение премии за сокращение плановых прямых расходов создаст необходимый уровень мотивированности технического заказчика, сбалансирует интересы инвестора и технического заказчика в операционном цикле.

Таким образом, в отношении технического заказчика формируется вторая составляющая вознаграждения – премирование по фактической величине прямых расходов ИСП. Размер премии зависит от достигнутой в результате управления разницы между плановым и фактическим показателем инвестиционного бюджета и может рассматриваться как коэффициент премирования.

С учетом предложенной схемы оплаты услуг по управлению инвестиционным проектом и системы премирования по фактическому управлению затратами можно определить экономический результат деятельности субъекта *технический заказчик*:

$$[C^{MZ}]_F = CD_p k^{MZ} + (CD_p - CD_F) d^{MZ}, \quad (6)$$

где  $CD_p$  – плановая величина прямых расходов по ИСП;

$CD_F$  – фактическая величина прямых расходов по ИСП на момент сдачи объекта;

$d^{MZ}$  – коэффициент премирования технического заказчика при сокращении прямых расходов по проекту.

Заметим, что коэффициент премирования ( $d^{MZ}$ ) сформулирован не только по отношению к положительной разнице планового и фактического бюджетов, но и учитывает возможность превышения фактических расходов над плановыми. В этом случае разница ( $CD_p - CD_F$ ) будет *отрицательной*, а заложенный коэффициент будет означать компенсацию техническим заказчиком необоснованного перерасхода средств инвестора. Это выразится в снижении выплат инвестора техническому заказчику за услуги по управлению инвестиционным бюджетом ( $CD_p k^{MZ}$ ). Такой подход экономически справедлив: инвестор доверил бюджет компетентному управлению технического заказчика, а последний взял на себя соответствующие обязательства, согласился на предпринимательский риск, в соответствии с которым может нести убытки как контрагент хозяйственных отношений.

Эксперты (рис. 2) вполне уверенно указали на позиционируемое значение коэффициента в зависимости от плановой величины ( $CD_p$ ) прямых расходов по ИСП.

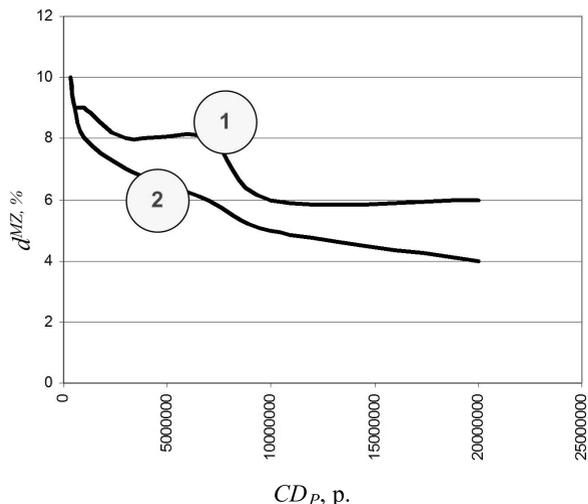


Рис. 3. Оценка коэффициента премирования технического заказчика при сокращении прямых расходов проекта ( $d^{MZ}$ ) в зависимости от плановой величины ( $CD_p$ ) прямых расходов ИСП: 1 – ООО Мегастиль (Санкт-Петербург); 2 – ООО «Компания «СтройДоктор» (Москва)

В рамках представленной ограниченной выборки кривая «предложения» коэффициента премирования технического заказчика при сокращении прямых расходов проекта имеет вид, показанный на рис. 3.

Значительной составляющей бюджета инвестиций, которым управляет технический заказчик, является плановый бюджет расходов на строительство ( $CD_p^{B\&D}$ ), находящийся в непосредственном оперативном управлении генерального подрядчика. Признавая технико-экономическую компетенцию технического заказчика, мы относим технико-технологическую (строительную) компетенцию на лидера производственного кластера – генерального подрядчика. Именно

он определяет характер технических решений в процессе строительства и должен быть мотивирован на поиск оптимальных технико-экономических решений. Технический заказчик должен мотивировать генерального подрядчика на оптимальное управление бюджетом строительства объекта. Предложенную схему взаимоотношений «инвестор – технический заказчик» можно транспонировать на отношения «технический заказчик – генеральный подрядчик», поскольку включены те же самые коэффициентные механизмы обслуживания планового бюджета и бонусов, направленные на сокращение фактических затрат. Система уравнений (7) отражает структуру бюджета строительства ( $C^{B\&D}$ ), состоящую из прямых расходов ( $CD_p^{B\&D}$ ) и коэффициентной стоимости его обслуживания ( $k^{MZD}$ ) генеральным подрядчиком; структуру прямых расходов строительства; экономический интерес генерального подрядчика в фактическом выражении результатов управления бюджетом строительства ( $A = \{A_i\}_{i=1}^n$ ).

$$\begin{cases} C^{B\&D} = CD^{B\&D} + C^{MZD}, \\ CD^{B\&D} = C^B + C^M + C^E, \\ [C^{B\&D}]_p = CD_p^{B\&D} \times (1 + k^{MZD}), \\ [C^{MZD}]_F = CD_p^{B\&D} \times k^{MZD} + (CD_p^{B\&D} - CD_F^{B\&D}) \times d^{MZD}, \end{cases} \quad (7)$$

- где  $k^{MZD}$  – коэффициент стоимости обслуживания прямых расходов процесса строительства генеральным подрядчиком;  
 $d^{MZD}$  – коэффициент премирования (убытков, компенсации) генерального подрядчика при сокращении прямых расходов строительства;

- $CD_P^{B\&D}$  – плановая величина прямых расходов строительства объекта;
- $CD_F^{B\&D}$  – фактическая величина прямых расходов строительства на момент сдачи объекта.

Итак, формула (7) показывает механизмы управления деятельностью генерального подрядчика (и его кластера) со стороны технического заказчика, пути приведения интересов сторон к единому целеполаганию – управлению строительным бюджетом, стремлению к его минимизации. Таким образом, технический заказчик имеет механизмы управления инвестиционным бюджетом ИСП. Такая трактовка позволяет нам интерпретировать инвестиционный бюджет как совокупность прямых расходов строительного цикла, архитектурно-строительного проектирования и соответствующих бюджетов управления (технического заказчика и генерального подрядчика). Взаимосвязь обозначенных переменных в формуле (8) отражает структуру управления инвестиционным бюджетом:

$$I = \left[ C^P + CD_P^{B\&D} (1 + k^{MZD}) \right] (1 + k^{MZ}). \quad (8)$$

Итак, нами определены экономическое содержание деятельности технического заказчика, его роль и место в структуре бюджета ИСП. Систему учета экономических интересов технического заказчика можно рассмотреть на примере бюджета показателей ИСП конгрессно-выставочного центра «Пулково» (см. таблицу). Бюджет приведен в сокращенном виде, учитывающем формат журнальной статьи. Он отражает позиции, связанные с экономикой субъекта *технический заказчик* и распределением доходов и затрат между субъектами инвестиционно-строительного процесса. Сопоставление экономико-математических выражений (3)–(8) с логикой расчета бюджета (см. таблицу) показывает возможность практического применения теоретического результата научного исследования.

Приведенный бюджет подтверждает научные выводы, полученные в результате анализа институциональной и экономической сущности института технического заказчика:

- 1) технический заказчик проявляется в институциональной структуре ИСК как компетентный менеджер инвестиционных процессов, что отражается в его функциях и экономическом статусе;
- 2) стоимость услуг технического заказчика включена в бюджет инвестиций (см. таблицу), что делает его услуги привлекательными для инвестора с точки зрения системы налогообложения, принятой в Российской Федерации;
- 3) технический заказчик управляет наиболее существенным бюджетом ИСП (инвестиционным) в рамках своей технико-экономической компетенции;
- 4) по абсолютному значению доход технического заказчика в ИСП является значимым по сравнению с другими позициями и должен включаться в строки стандартного отчета «о прибылях и убытках» ИСП;
- 5) технический заказчик несет предпринимательские риски проекта наравне с другими хозяйствующими субъектами, что выражается в переменной части его дохода (формула (6));

- 6) в кластерной модели институт технического заказчика имеет экономическую возможность влиять на генерального подрядчика, его бюджет и характер его операционных решений.

Итак, предложенное обсуждение экономической сущности технического заказчика позволило понять его ключевую роль в инвестиционно-строительном процессе, сформировать методические принципы построения бюджета проекта в рамках кластерной организации субъектов регионального ИСК. Выраженный экономический статус технического заказчика локализует его функции в инвестиционно-строительном процессе, позволяет перейти к формализации операций, относимых к его управленческой и технико-экономической компетенции.

#### Список использованных источников

1. Асаул А. Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, В. П. Грахов ; под ред. А. Н. Асаула. – СПб. : Гуманистика, 2007. – 248 с.
2. Асаул А. Н. Кластерная модель организации региональных инвестиционно-строительных комплексов/ А. Н. Асаул // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2009. – №6. – Т.1. – С. 7–13. – [Серия «Экономические науки»].
3. Грачева М. В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта/ М. В. Грачева, А. Б. Секерин. – М. : Юнити, 2008.
4. Заренков, В. А. Формирование организационных структур управления вертикально-интегрированными строительными компаниями / В. А. Заренков. – СПб., 2001.
5. Методические указания по определению величины сметной прибыли в строительстве (МДС 81- 25.2001) / Госстрой России. – М., 2001.
6. Кудашев Е. А. Методы управления и учет производственных затрат в системе строительного производства: обзор. информ./ Е. А. Кудашев [и др.]. – М. : ВНИИТПИ, 2008.
7. Саймон Г. Методологические основания экономики / Г. Саймон // Системные исследования. Методологические проблемы: ежегодник. – М. : Наука, 1991.

**Асаул А.М., Лобанов О.В. Економічна позиція технічного замовника в інвестиційно-будівельному комплексі.**

*Запропоновано науковий аналіз економічної позиції суб'єкта «технічний замовник» у рамках інвестиційно-будівельної діяльності, організованої за кластерним принципом. Досліджуються роль і вплив суб'єкта на економічну ефективність інвестиційної і будівельної складових проекту. Ключові слова: економічна позиція, інвестиційно-будівельна діяльність, кластерний принцип.*

**Asaul A.M., Lobanov O.V. Economic Position of Technical Customer in the Investment-Building Complex.**

*The scientific analysis of economic position of subject "technical customer" within the framework of investment-building activity organized by cluster principle is offered. A role and influence of the subject on economic efficiency of investment-building components of the project are investigated.*

*Key words: economic position, investment-building activity, clusters principle.*

Надійшло 10.03.2010.